

経営方針と対処すべき課題（有価証券報告書より）

① 目指す姿と数値目標

ミッション

人の可能性を引き出し、豊かな未来をともにつくる。

② 中長期の経営戦略

1. 人の可能性を起点とした持続的な産業創...

労働市場の構造的歪みと新たな機会に着目し、才能配置と新産業創造を源泉として長期拡大が見込まれる市場へ高付加価値を提供し続ける。

3. 財務規律による価値創造の実行

市場シェア確保、営業利益率追求、一人当たり営業利益最大化の3つの規律を課し、付加価値実行を計器で測定。

2. 若手人材と新産業領域への深化

「Goodfind」「G3」など主力サービスを通じ、意欲高い人材が新産業領域で最大限に才能を発揮できる環境を整備。

4. 循環経営の実践と自己体現

内発的動機と営業利益の循環を自社で徹底実践し、その知見を新たな価値として社会へ還元・展開。

③ 対処すべき課題

① 既存成功体験からの脱却

- ・急速に変化する市場の本質を捉え損ねない動的アプローチの構築が必須
- ・既存モデル延長線上の思考様式から組織として自己変容を続ける必要

② 人口減少と人材獲得競争

- ・生産年齢人口が2020年の約7,400万人から2040年には約6,000万人へ減少見通し
- ・日本企業の人材育成費売上高比率が0.1%未満と米国0.6%の6分の1以下

③ 価値観多様化への対応

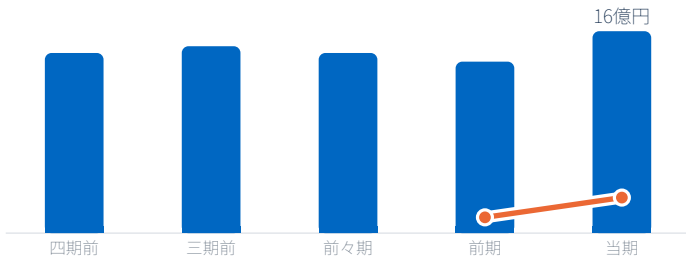
- ・大学生の6割以上が大企業より裁量と成長機会を重視する自己成長志向へ転換
- ・生成AI等テクノロジーが機能的スキルを代替するなか内発的動機が競争優位源泉となる

面接で使えるポイント

- ・新産業領域における採用関連市場で、意欲ある人材の可能性を引き出すプラットフォームを提供する価値観に共感できるか
- ・2026年4月に掲げる新ミッション『人の可能性を引き出し、豊かな未来をともにつくる』の実現に向けた自己成長への意欲
- ・生産年齢人口約1,400万人減少という社会課題に対し、人材トランスフォーメーション推進による問題解決への関心

証券コード 9253

業績の推移（売上＝棒 / 営業利益＝線）



※営業利益は直近2期のみ開示（有報の様式変更による）

暗記する数字3つ

連結売上高
16億円営業利益率
17.6%財務健康度
79点 / 100点

将来性 晴れ / 就活偏差値 44.2（当サイト算出の参考指標）

平均年収
561万円

サービス業内 301位/524社

平均年齢
31.6歳

サービス業内 486位/527社

平均勤続
4.0年

サービス業内 402位/527社

女性管理職
28.6%

サービス業内 100位/371社

男性育休
100.0%

サービス業内 90位/311社

※平均年収は提出会社単体・有価証券報告書ベース。順位は同33業種内の掲載企業での比較。

ここから下は自分で書く（面接で話すこと）

志望動機の核

上の数字・事業と接続して書く

自分の経験との接点

逆質問メモ

※1つはデータ起点で（例：勤続年数が長い要因は…）

直近ニュース十一言

要するに
情報通信・サービス業界に属する人材紹介企業

主力事業・セグメント

・サービス業（セグメント未開示）

強み・特徴（公開データから）

- ・営業利益率17.6%と高い収益性
- ・財務健康度79点と財務基盤が健全
- ・将来性評価は晴れ

※要約はAI生成のため誤りを含む可能性があります

